

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

Допущено до захисту

(підпис)

“ _ ” 2020 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня бакалавра
зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
за освітньою програмою «Економіка та планування бізнесу»
за темою: **«Економічне обґрунтування проекту створення магазину з
продажу косметичних засобів»**

Виконавець

Студентка ФЕУП, IV курсу, групи 47

Горкулич Інни Андріївни _

/підпис/

Науковий керівник к.е.н, ст. викладач

Однолько Вікторія Олександрівна _

/підпис/

Одеса 2020

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАПОЧАТКУВАННЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ У СФЕРІ ТОРГІВЛІ КОСМЕТИЧНИМИ ВИРОБАМИ	
1.1 . Загальна характеристика бізнес-ідеї щодо відкриття магазину з продажу косметичних засобів.....	5
1.2 . Огляд нормативно-правових засад з відкриття бізнесу у сфері торгівлі косметичними засобами.....	8
1.3 . Характеристика організаційної правової форми та системи оподаткування магазину з продажу косметичних засобів.....	14
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ КОСМЕТИЧНОГО МАГАЗИНУ	
2.1. Аналіз кон'юнктури ринку косметичних засобів	19
2.2. Аналіз конкурентного середовища магазину з продажу косметичних засобів	24
2.3. Формування інвестиційних та поточних витрат майбутнього бізнесу з продажу косметичних засобів	32
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДКРИТТЯ КОСМЕТИЧНОГО МАГАЗИНУ	
3.1. Прогнозування прибутку від реалізації косметичних засобів.....	44
3.2. Оцінка економічної ефективності проекту зі створення магазину з продажу косметичних засобів.....	49
3.3. Аналіз можливих ризиків та заходи щодо їх мінімізації.....	55
ВИСНОВКИ	61
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	63
ДОДАТКИ.....	67

ВСТУП

Актуальність теми. Послуги все більше заповнюють ринок, тому й не дивно, що саме в сфері послуг найбільші прибутки та найшвидші темпи приросту. Дана сфера послуг має напрямки орієнтовані на майже всі вікові і полові категорії. Різноманітність даного виду послуг є необмежена як і наша фантазія, оскільки створенням займається людина. ФОП дає можливість косметичного розвитку для усіх типів населення. В таких магазинах можна провести час з максимальним задоволенням та обрати товари, які принесуть максимум користі. Різновид товарів, в цьому напрямку, є настільки великим, що навіть найвибагливіший з клієнтів завжди знайде для себе саме те чого потребує його душа. Саме тому відкриття бізнесу у цій сфері є доволі перспективною та вигідною справою, це дозволить покращити своє матеріальне положення, створить нові робочі місця та додатній грошовий потік до бюджету. Ніхто не може навчити як відкрити одразу успішний бізнес в будь якій сфері. У ході роботи були розглянуті роботи таких видатних вчених як, Балджи М.Д. [1], Карпов В. А. [2], Однолько В.О. [3], Сментина Н.В. [4], Добрава Н.В [5] для того аби не допускати простих помилок які будуть заважати при відкритті саме цього виду бізнесу. Проте більшу частину можливих помилок та їх обходів ми розглянемо в роботі, оскільки виявлення та мінімізація ризиків є невід'ємною частиною що супроводжує проект з початкового етапу. Як і будь яку іншу справу, даний вид бізнесу потрібно починати з ретельного і детально обґрунтованого бізнес плану, який складається з трьох розділів, кожний з яких охарактеризує проект зі сторони його можливого розвитку та природності серед усіх інших видів бізнесу.

Мета кваліфікаційної роботи: дослідити теоретичні, методологічні, аналітичні аспекти та прикладні аспекти створення бізнесу з надання послуг у сфері косметичних товарів.

Завданнями кваліфікаційної роботи є:

- відкриття власної справи допоможе нам задовольнити потреби частини населення в м. Одеса;
- розглянути можливі варіанти відкриття бізнесу, порадитись з фірмами, працюючими в цій сфері та обрати правильний напрямок своєї діяльності;
- провести аналіз кон'юнктури ринку косметичних засобів;
- виявити наших конкурентів, проаналізувати їх помилки та промахи, задля більш впевненого функціонування на ринку;
- визначити основні статті розходу, обчислити вартість даного проекту;
- розглянути можливості щодо отримання додаткових інвестицій;
- порахувати можливий дохід, розглянути кожен з продуктів окремо, в розрізі сезонності;
- підвести підсумок дохідної частини проекту, порівняти її з витратами на організацію та підтримку життєдіяльності проекту;
- визначити економічну ефективності проекту зі створення магазину з продажу косметичних засобів .

Предмет дослідження – бізнес-проектування започаткування власної справи з надання послуг у сфері косметичних товарів.

Об'єкт дослідження – процес обґрунтування доцільності створення магазину професійної косметики – на ринку косметичних товарів на території м. Одеса.

Методи дослідження – загальнонаукові: аналогія, системний аналіз; економіко-статистичного аналізу: табличний, графічний; маркетингові: SWOT-аналіз, Pest-аналіз, спостереження.

Інформаційною базою дослідження слугували закони і нормативно-правові акти України, дані отримані в ході виробничої практики на ФОП , дані офіційного сайту міністерства статистики України.

ВИСНОВКИ

Згідно проведеної роботи за трьома розділами, можна зробити такі висновки.

1. Даний бізнес був визначен актуальним так як, з кожним роком, навіть з кожним місяцем з'являється все більше і більше косметичних новинок, поліпшується рецептура, покращується якість декоративної косметики, що урізноманітнює наше життя.

2. За Квед-2012 було обрано вид економічної діяльності у сфері роздрібної торгівлі за розділом 46.45, 52.33 та оптової торгівлі за розділом 47.75.

3. Для обрання найбільш підходящої організаційно-правової форми, було проаналізовано усі переваги та недоліки кожної правової форми та обрано фізична особа підприємець.

4. Також, серед усіх охарактеризованих плюсів і мінусів загальної та спрощеної системи оподаткування, найкращим варіантом було обрання спрощеної системи податків, для полегшення витратної частини проекту.

5. Виявлено основних конкурентів, якими є магазин «EVA», «Prostor» , «Watsons», «KOSMO». Зроблена їх порівняльна характеристика та сформовані сильні, слабкі сторони, можливості та загрози у SWOT-аналізі. Сильними сторонами підприємства є співвідношення ціни та якості товару, вигідні акції та пропозиції, індивідуальний підхід до кожного клієнта, підбір потрібного товару, слабкими є те, що ціни середні, але чим більше буде клієнтів тим краще, ціни поступово можна буде підвищити, коли уже буде гарна клієнтура. Загрозою для підприємства звичайно є поява нових конкурентів та зниження доходів клієнтів.

6. Було сформовано структуру стартового капіталу, який складався із власних засобів у сумі 835 250 грн і 35 000 грн кредиту в банку.

7. Розподілено стартові витрати на функціонування бізнесу до яких відносились витрати на реєстрацію – 2000 грн, оренду – 17000 грн, закупку товару – 703000грн, закупку обладнання – 118800 грн, та витрати на рекламу – 9450грн.Визначено постійні витрати, які супроводжували проект на протязі трьох років, до яких відносились витрати на оплату праці разом з ЄСВ – 50020 грн, амортизаційні відрахування – 2763,4 грн, погашення кредиту – 2916,67 грн.

8. Проект був оцінений з боку економічної ефективності, за допомогою таких показників, як чиста теперішня вартість, внутрішня норма рентабельності, індекс прибутковості, і був визначений, як ефективний, оскільки усі показники дорівнювали більше одиниці. Чиста сьогодення вартість грошового потоку більше 0 та становить 3 070 744,16 грн, індекс прбутковості 3,5, свідчить про те що проект ефективний. При початкових інвестиціях 867 250, термін окупності проекту 3,5 роки. Внутрішня ставка прибутковості складає 163%.

9. Проаналізовано можливі ризики за допомогою PEST-аналізу та обрані такі методи мінімазації ризиків, як лімітування та придбання додаткової інформації. Найпоширеніші з них:

- профілактика господарських ризиків;
- диверсифікація;
- лімітування;
- самострахування;
- страхування;
- страхування від валютних ризиків;
- хеджування;
- одержання додаткової інформації про вибір і результат;
- одержання контролю над діяльністю в пов'язаних галузях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Балджи М.Д., Карпов В.А., Ковальов А.І., Костусев О.О., Котова І.М., Сментина Н.В. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків: навч. посіб. Одеса: ОНЕУ, 2013. 670 с.
2. Проектний аналіз: навч. посіб. В. А. Карпов, В. О. Улибіна. Одеса: ОДЕУ, 2005. 151 с.
3. Торговельне підприємництво : навч. посіб. М. Д. Балджи, Н. В. Доброва, В. О. Однолько, М. М. Осипова. Київ : Кондор-видавництво ,2017. 112 с.
4. Економіка та організація підприємницької діяльності: навч. посіб. Н. В. Сментина .К: ФОП Гуляєва В.М, 2019.320 с.
5. Основи бізнесу: навч. посіб. Н. В. Доброва, Осипова М. М. Одеса: Бондаренко М. О. 2018.305 с.
6. Свій бізнес: косметика і парфумерія.Бізнес:веб-сайт . URL: <https://solydus.ru/uk/mozhno-li-zarabotat-deneg-prodavaya-parfyum-svoi-biznes-kosmetika-i.html>.
7. Закон України “Про захист прав споживачів”від 12.05.91р. URL: https://urist-ua.net/%D0%BA%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%81%D0%B8/%D1%86%D0%B8%D0%B2%D1%96%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D0%BA%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%81_%D1%83%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8/.
8. Цивільний кодекс України від 04.07.13р. URL: https://urist-ua.net/%D0%BA%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%81%D0%B8/%D1%86%D0%B8%D0%B2%D1%96%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D0%BA%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%81_%D1%83%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8/.

9. Господарський кодекс України від 01.01.04р. URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2735-17>
10. Закон України «Про державний ринковий нагляд і контроль нехарчової продукції» від 26.03.20р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2735-17>.
10. Закон України «Про загальну безпечність нехарчової продукції» від 26.03.20р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2736-17>.
11. Декрет КМ України «Про стандартизацію і сертифікацію» від 01.01.18р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/46-93>.
12. Закон України «Про стандартизацію» від 19.04.20р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1315-18>.
13. Про Концепцію розвитку внутрішньої торгівлі України від 20.12.97р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1449-97-%D0%BF>.
14. 15. Головбукх. Створення ФОП. URL:
15. <https://www.golovbukh.ua/article/6927-stvorenniya-fop-pokrokovaya-nstruktsiya-ta-nayvajlivsh-nyuansi>.
16. 16. Податковий кодекс України від 02.04.20р. URL:
17. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
18. Квед. URL: <http://kved.ukrstat.gov.ua/>.
19. На красі не економлять. Аналіз ринку косметики в Україні: веб-сайт. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/na-krasote-ne-ekonomyat-analiz-rynka-kosmetiki-ukrainy>.
20. Аналіз ринкової кон'юктури: навч. посіб. Андрейченко А.В., Горбаченко С.А., Грінченко Р.В., Карпов В.А., Кучеренко В.Р. Одеса: ОНЕУ, 2014. 345 с.
21. Темпи приросту косметичної продукції: веб-сайт. URL: <https://issuu.com/apcu/docs/120823110644-8f4a46c960e34a38b57689077f111a79>.
22. Парфумерно-косметичні товари: навч. посіб. О.М. Яцяк. Коломия, 2019. 323 с.

23. Використання власних торгових марок у дрогері-рітейлі : стаття А.В Чернишова: веб-сайт.
URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/5/48.pdf>.
24. Цінове стимулювання продажів непродовольчих товарів торговельними мережами України: стаття О.В.Юсупова: веб-сайт. URL: https://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2016_1_94_105_0.pdf.
25. Створення власного бізнесу навч. посіб. А. М. Колот, Г. О. Швиданенко. К. : КНЕУ, 2017. 311 с.
26. Мінфін від 01.01.20р. URL:
27. <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/social/>.
28. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" затверджено наказом Мінфіну від 27.04.2000 № 92. URL: <https://zakon.help/article/polozhennya-standart-buhgalterskogo-obliku-7-osnovni>.
29. Рябініна Л.М., Няньчук Н.Ю., Ухлічева Л.І. за ред. Рябініної Л.М. Банківські операції: навч/посіб. Одеса: ОДЕУ, 2011. 536 с.
30. Практикум з дисципліни «Економіка, організація підприємницької діяльності». Н.В. Доброва Одеса: ОНЕУ, 2017 р. 90 с.
31. Басюркіна Н.Й., Горбаченко С.А., Карпов В.А., Шевченко-Перепьолкіна Р.І. Проектний аналіз: навч. посіб. 2019. 320 с.
32. Електронний журнал «Ефективна економіка» : веб-сайт. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4011>.
33. Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків: М.Д. Балджи, АІ Ковальов, І.М. Котова, Н.В. Сментина, А.И. Ковалев. с 123.
34. С. Ф. Покропивний, С.М. Соболь, Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: навч. посіб. К: КНЕУ, 1998. 208 с.
35. Військовий збір. *Міністерство Фінансів України*: веб-сайт. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/treasury/military/>

- 36.Єдиний соціальний внесок (ЄСВ). *Міністерство Фінансів України*: веб-сайт. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/social/>
- 37.Кредит під 18%. *КУБ*: веб-сайт. URL: <https://kub.pb.ua/get-credit>
- 38.Савчук В.П., Прилипко С.И. Величко Е.Г. Аналіз та розробка інвестиційних проектів: навчальний посібник. Харків: Просвіта, 2014. 340 с.
- 39.Економіка та організація підприємницької діяльності: навч. посіб / За заг. ред. д.е.н. Н. В. Сментини. К: ФОП Гуляєва В.М, 2019. 320 с.
- 40.Ралко О.С. Метод визначення ставка дисконтування. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2015. С.150-153